

重庆太极实业（集团）股份有限公司

“十四五”战略规划概要(2021年-2025年)

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：

●本规划是重庆太极实业（集团）股份有限公司（以下简称：太极集团或公司）根据公司战略发展需要制定的战略规划文件，其中涉及的未来发展目标、战略举措等前瞻性的陈述及预期，均系公司基于对未来行业发展形势和公司发展预期做出的预测性分析，不构成公司对投资者的任何承诺。鉴于宏观经济环境、市场竞争形势和公司经营情况等不断发生变化，公司存在根据政策调整、市场变化以及实际经营和发展需要对本规划及目标作出适度调整的可能，敬请广大投资者注意投资风险。

一、指导思想

以习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神为指导，遵循中医药发展规律，传承精华，守正创新，加快推进中医药现代化、产业化，坚持中西医并重，推动中医药和西医药相互补充、协调发展，推动中医药事业和产业高质量发展，推动中医药走向世界，充分发挥中医药防病治病的独特优势和作用，为建设健康中国、实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献力量。

二、战略愿景

企业理念：关爱生命，呵护健康

企业使命：国药泽华夏，太极济苍生

企业愿景：做世界一流的中药企业

核心价值观：正源出新，精益求精

三、战略目标

战略方向：现代中药智造（主），麻精特色化药（辅），区域商业领军企业（辅）。

核心主线：充分发挥“太极（TAIJI）”驰名商标、百年“桐君阁”老字号的品牌影响力，充分挖掘传统中药、品牌产品、经典名方的市场价值，打造具有科技创新、智能制造等多优势的现代中药。

并行辅线：打造以麻精药为特色的化药与生物药生产基地；打造川渝地区医药商业领军企业。

公司坚定不移聚焦医药健康主业，在基础管理稳步提升的前提下，实现科研发力、源头把控、生产智能、终端连横、营销突围，打造新模式、新业态、新理念的“成渝双城圈”大型医药基地，成为国药集团在中国西部地区的战略增长极。公司通过内生发展加外延扩张，力争“十四五”末营业收入达到 500 亿元，净利润率不低于医药行业平均水平，并努力成为世界一流的中药企业。

四、战略举措

（一）发力创新药研发和主力品种二次开发，做强重点品类

将科技创新列为企业发展战略之首，并作为推动企业高质量发展

的重要手段；以中药为核心，化药、生物药、大健康产品为辅助；转变研发思路，由生产驱动向战略驱动转型；采取 R&D 与 BD 快慢结合的方式加快研发。

（1）明确研发方向：聚焦“6+1”重点领域：消化系统及代谢用药、呼吸系统用药、心血管用药、抗感染药物、神经系统用药、抗肿瘤及免疫调节药物+大健康养生产品；锚定 12 个产品赛道：糖尿病及代谢综合征、恶性肿瘤、中医脾胃证、感冒、慢阻肺、冠心病及高脂血症、高血压及心衰、脑卒中、急慢性疼痛、感染性疾病、免疫性疾病、抑郁症。

（2）加大研发投入：将研发投入强度纳入对子公司绩效考核，“十四五”末全公司投入强度超过 5%（工业销售占比）。

（3）打造研发平台：加快太极科创中心建设，加强与国内外一流科研单位合作，建立产学研融合平台，完善科研基础设施。

（4）壮大研发队伍：“校招、社招、全球招”科研人才，建立科研人员技术与管理职业发展双通道制度，提高薪酬待遇，并实施股权激励、分红激励等激励机制。

（二）革新营销机制和模式，确保销售持续快速增长

聚焦“6+1”领域，做强品类、做优品牌、做大品种：创新激励机制和淘汰机制，推进数字化营销，打造机制活、考核严、管理优、战力强的“营销铁军”；医疗市场顺势而为，OTC 市场造势而上，骨干产品与普药销售队伍协同作战，确保战略品种每年增长 30%以上，其它品种每年增长高于行业平均水平。

(1) 营销观念加快向整合营销、数字化营销转型升级：着力点是坚持以奋斗者为本、以效益为导向，建立健全营销人员激励机制和淘汰机制，坚决做到能者上、不能者下。

(2) 医疗市场加快向点对点、精细化转型升级：着力点是坚持学术营销，细分市场，一事一策点对点处理，存量市场要精细化提量，空白市场要精细化招商。

(3) OTC 市场加快向多渠道、新零售转型升级：着力点是借脑借力，造势而上，通过调整价格、扩充渠道、增加赛道、强化促销、拓展区域等措施实现超常规增长。

(三) 中药材资源的把控和经营

科学布局符合 GACP 规范及全程追溯要求的“双基地”（药材种植及加工基地），从中药资源源头掌握主动权。充分发挥资源及行情研判优势，实施大品种经营。积极推动人工抚育虫草产业化。

(1) “双基地建设”：七大道地产区布局不低于 50 个重点品种的药材种植及加工基地，以“双基地”建设保障公司大品种需求。因地制宜打造半夏、金荞麦、前胡等具备绝对优势的中药材基地。积极推行 GACP 规范建设，真正做到全程可追溯，品质有保障。

(2) 大品种经营：不断完善行情研判体系，依托集团内需、基地优势，通过“战略储备”+“分级加工”并行策略开展大品种经营。

“十四五”末经营全国有影响力大品种不低于 10 个。

(3) 抢占“野生替代”商机：稳步推进冬虫夏草室内繁育和原产地生态抚育产业化项目。

（四）打造数字化现代中药制造体系

以数据赋能为主线，以精益管理为基础，以“提质增效”为目标，对中药制造产业链的上下游关键要素实施数字化升级，加快推进中药现代化。

（1）建设数字化基础平台：强化云计算、网络、安全等基础设施建设，利用好现有资源，建立适宜数字化建设推进机制。

（2）建立标识解析体系：以中药制造上下游产业链关键要素赋码标识为切入点，建设工业互联网标识解析体系。

（3）打造数字化转型升级样板：以藿香正气液数字化生产为基础，打造太极医药城中药制造智慧园区（样板工厂）；打造全国一流的中药智能化研究中心。

（五）打造川渝地区医药商业领军企业

聚焦川渝，积极转型，加快建设全域数字化整合营销平台，加速终端布局，打造区域医药商业领军企业。

（1）整合资源，提升效率：充分整合工商、批零、医疗和零售资源，集中品种、渠道、成本、人才等方面优势，充分协同，提升效率。

（2）数字赋能，积极转型：构建全域数字化整合营销平台，赋能工业厂家实现线上全程追溯、精准分析、精准促销，为工业企业提供全域整合营销解决方案。

（3）紧抓终端，加快扩张：零售外延发展从品种、系统、服务上多维度赋能加盟药房，前瞻性做好“N统一”准备；医疗终端充分

利用各种资源，提高开户数和配送率。

（4）洞察需求，服务增值：围绕医疗新形势下客户（消费者）需求，不断提升管理水平、人才素质、物流布局、慢病诊疗管理水平，为客户和消费者提供“专业、高效、温暖”的服务，以专业服务提升竞争“软实力”。

（六）弘扬国药文化，塑造中药领导品牌形象

贯彻习近平总书记“坚持以人民为中心的发展思想”，秉承国药“关爱生命，呵护健康”的品牌理念，不断满足人民群众对生命健康的美好向往，塑造“国药泽华夏，太极济苍生”的中药领导品牌形象。

（1）弘扬文化：通过中医药文化传承教育基地和中药标本馆建设等形式，借助多平台，利用新媒体，扩大社会影响，强化太极品牌的中医药属性。

（2）塑造品牌：系统梳理并形成太极集团品牌策略，深度提炼品牌内涵，规范统一视觉形象，全面推动“太极”驰名商标、“桐君阁”老字号、“非遗”等子项目品牌协同并进。

（3）做大产品：结合“6+1”治疗领域，深挖临床学术价值，契合整合营销、开展多维宣传，着力打造一批各领域的明星大品，力争达到“国民熟知、家庭常用”的效果。

（七）正源出新，打造太极特色大健康养生平台

以“健康中国”为指引，借助电商模式，上下游融通、进出口结合，打造具有中医养生文化内涵的太极大健康养生体系，成为太极集团跨越式发展新的增长点。

(1) 传承中医养生文化：汲取中医养生文化精髓，制定“太极”养生法则。

构建太极大健康养生圈：充分利用太极工商业会员资源，培育太极大健康养生忠实追随人群。

(2) 定制太极大健康养生套餐：吸收现代医学研究成果，针对不同人群、不同场景定制太极特色的养生方案。

(3) 丰富太极大健康养生产品：借助太极丰富的补益类产品资源和国药集团优势进口资源，建立健全补益类中成药、药食同源中药饮片和配方颗粒、智能化可穿戴式医疗设备、保健食品、特医食品、中药日化品、轻医美产品和生物健康品等大健康养生产品库。

(4) 提高太极大健康养生品的可及性：与太极治疗药品线下传统营销渠道和终端充分协同，并加强和京东、阿里健康等外部电商的全面合作，确保线上线下一体化”。通过“走出去、引进来”，确保太极大健康养生品国内国际“双循环”。

(八) 规范治理，提升公司整体组织力

实现管控模式从事务型向“战略+运营”转型，打造以协同高效的运营机制、扎实有效的风控机制、综合联动的监督机制为支撑的管治体系；深入推进三项制度改革，打造素质过硬的人才队伍，提升公司发展的组织力。

(1) 模式转型：战略管控模式实现从事务型向“战略+运营”转型。

(2) 边界明晰：全面梳理党委会、董事会、总经理办公会职责

边界，持续规范公司治理。完善分级授权管理，建立精简高效、边界清晰的组织架构。

(3) 完善体系：以制度“废改立”为抓手，优化业务流程权限，提升运营效率。逐步构建相互配合、信息共享、联动推进、手段互补的综合监督机制。强化内部控制管理、风险控制管理及法律事务管理，做实运营分析，防范经营风险。

推进三项制度改革，重点打造涵盖“一批储备干部、数十名资深专家、上百名专业人才，过千名业务骨干”的“一十百千”人才队伍：

深化劳动用工改革，建立人员淘汰退出机制，实现市场化用工，健全员工能进能出机制。深化人事制度改革，完善任期制契约化管理，开展人才画像，健全干部能上能下机制。深化分配激励改革，建立以岗位价值和业绩贡献为主导的激励分配机制。

(九) 提高财务运营和资本运作水平，推动公司跨越式发展

建立与公司经营相适应的财务、运营管理体系；推进增资扩股工作，引入发展资金，降低资产负债率；积极寻求对行业优秀企业并购重组。

进一步提升财务运营水平，赋能生产经营。引进战略投资者，实施资本市场再融资，积极推进战略品种研发、智能制造升级以及目标企业的并购重组。“十四五”期间，完成“两非”企业（非主业、非盈利能力强的企业）、闲置或低效益资产的优化处置和合理运作。

五、保障措施

切实加强党的建设，将党建工作与生产经营工作融合，为公司改

革发展各项工作提供坚强政治保障。严格遵循国药集团对太极集团的战略定位和布局，紧紧依靠国药集团大平台，实现可持续、高质量发展。

合规经营，防控风险，着力健全法治工作体系，提升依法治企能力，提升风险管控能力，保障企业合规经营。

成立太极集团战略研究委员会，具体负责规划编制工作的统筹安排与协调推进，根据各项目标任务层层分解，建立工作责任制，责任到人，分工到位，确保每项工作有人抓，有人管。

进一步改进考核评价机制，严格考核，落实奖惩，同时加大督导力度，确保战略规划、工作计划、业绩考核衔接紧密，确保约束性指标的落实。

重庆太极实业（集团）股份有限公司

2022年1月1日